

**Tercer Foro Europeo de Desarrollo Rural  
Palencia (España)  
29 marzo a 1 abril 2011**

**Sesión de Grupo nº 6**

**Vincular a los pequeños agricultores con los  
mercados eficientes**

**Documento de base**

<b>Autores</b>	<b>Maitre d'Hôtel E</b>
	<b>Lemeilleur S</b>
	<b>Bienabé E (CIRAD)</b>

**AGRINATURA**  
**Alianza Europea de conocimiento agrícola para el desarrollo**

**NO SE DISTRIBUIRÁN COPIAS EN PAPEL DURANTE EL EVENTO POR  
MOTIVOS DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL**

## Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>5</b>
<b>2 ¿Cómo están evolucionando los mercados agrícolas ?</b>	<b>5</b>
2,1. La globalización de los intercambios	6
2.2. La concentración económica de los agentes	6
2,3. El surgimiento de nuevas demandas	7
2.4. La volatilidad de los precios de los alimentos	7
<b>3. ¿Cuáles son las limitaciones para acceder a los mercados agrícolas de los pequeños productores?</b>	<b>8</b>
3.1. Las barreras de entrada	8
3.2. Altos riesgos de producción y la falta de economía a escala	9
3.3. Altos riesgos de comercialización	9
3.4. Altos costos de transacción	89
3,5. Falta de poder de negociación	10
3.6. Falta de capital humano y social	10
<b>4. ¿Cómo fortalecer el acceso de los pequeños agricultores a los mercados agrícolas ?</b>	<b>12</b>
4.1. El papel central de las organizaciones de agricultores en la conexión de los agricultores a los mercados	12
4.2. El papel de los contratos en la conexión de los agricultores a un mercado eficaz	14
4.3. El papel de la información y la infraestructura	15
4.4. Garantizar un entorno institucional de políticas propicio	16
<b>5. Conclusiones: lecciones aprendidas y camino a seguir</b>	<b>18</b>
5.1. Lecciones aprendidas	18
5,2. Hacia un nuevo programa en materia de investigación y de políticas	19

<b>Referencias</b>	<b>20</b>
<b>Web útiles</b>	<b>24</b>
<b>Anexos</b>	
Estudio de caso: Costa Rica - La agricultura por contrato y las especificaciones de calidad para una mejor integración en el mercado	27
Estudio de caso: Kenya - El estudio ESFIM sobre intervenciones gubernamentales en mercados de insumos y de productos agrícolas: semillas de maíz, fertilizantes y granos de maíz <sup>i</sup>	29
Estudio de caso: Vietnam - El caso del arroz dulce hoavang : Vincular a los pobres con el mercado final	31
Estudio de caso: África occidental - Los sistemas de almacenaje y el acceso al mercado or parte de los pequeños agricultores. Revisión de experiencias	33
Estudio de caso: Tanzania - Etiqueta ecológica	35

---

<sup>i</sup> Esta ponencia se basa en informes de la Federación Nacional de Productores Agrícolas de Kenia (KENFAP)

## 1. Introducción

El desarrollo agrícola es considerado estratégico para la reducción de la pobreza (Banco Mundial 2008). Después de haber puesto el énfasis en temas de producción, una nueva generación de políticas agrícolas y proyectos de desarrollo se ha llegado a considerar que el apoyo al mejoramiento de la producción no puede separarse de un funcionamiento eficiente de los canales de comercialización. Con esta perspectiva en mente, en la última década, tanto los donantes como los responsables políticos han desarrollado herramientas y enfoques para abordar “el acceso a los mercados”, temas para reducir la pobreza definido como un amplio conjunto de políticas) así como sobre la eficacia en la aplicación de las modalidades a raíz de los cuales las organizaciones de agricultores tuvieron que asumir un papel mayor cada vez. Este documento de trabajo revisa los factores determinantes en la vinculación de los pequeños agricultores a los mercados eficientes que puedan ser útiles para guiar otros proyectos de desarrollo.

Nuestro estudio se centra en el acceso de los pequeños agricultores a los mercados de la producción agrícola, dejando de lado su conexión con otros mercados tales como tierra, trabajo y los mercados de créditos basa en el supuesto de- que el éxito de las intervenciones destinadas a mejorar los vínculos de los pequeños agricultores a los mercados agrícolas depende de la pertinencia de las intervenciones dentro de un contexto técnico-económico ( mercados y productos), un contexto político-institucional (entorno institucional definido como un amplio conjunto de políticas) así como sobre la eficacia en la aplicación de las modalidades. La pregunta “ Que une a los pequeños agricultores a los mercados eficientes?” podría expresarse de otra manera “ Cual es la forma de apoyar a los pequeños agricultores para obtener beneficios de sus vínculos con los mercados?” es decir , comprender las estrategias de los agricultores que podrían mejorar su situación global en términos de seguridad alimentaria y generación de ingresos, teniendo en cuenta sus dificultades específicas para acceder a los mercados de producción agrícola.

El resto del documento esta organizado de la siguiente manera. En la Sección 2 se presentan los antecedentes sobre la evolución del entorno del comercio agrícola mundial .En la Sección 3 se describen las limitaciones específicas a las que se enfrentan los pequeños agricultores al intentar tener acceso y poder beneficiarse de los mercados de los mercados, y muestra que estas limitaciones se expresan de manera diferente, según la diversidad de las situaciones de los agricultores y según las características de los productos agrícolas comercializados. La Sección 4 presenta 4 tipos de intervenciones que permiten a los agricultores acceder a los mercados: el fortalecimiento de las organizaciones de productores, la promoción de acuerdos contractuales, el suministro de información y la garantía de entornos institucionales favorables. Para cada intervención, se lleva a cabo una cuidadosa evaluación de su potencial y de los límites de los agricultores para beneficiarse de su vinculación a los mercados con base a los resultados de estudios empíricos. La discusión sigue en la Sección 5, sobre los temas de investigación y de políticas que surgen en la mejora de los vínculos de los agricultores con los mercados de forma duradera.

## 2. ¿Cómo están evolucionando los mercados agrícolas?

En los últimos veinte años, los pequeños agricultores han tenido que enfrentar nuevos retos, derivados directamente de las reformas de liberalización de las políticas (el retiro del Estado de

apoyo a la agricultura, la liberalización de los sistemas de comercialización de alimentos), e indirectamente de las tendencias sociales (urbanización, los cambios culturales, tecnológicos innovaciones, aumento de los ingresos). En paralelo con el desmantelamiento de los sistemas centrados en la comercialización del estado, toda una serie de cambios han transformado los mercados de producción agrícola (FIDA 2011). Cuatro cambios importantes, que afectan a todo el sector agrícola, se presentan aquí: la globalización de los intercambios (2.1), la concentración económica de los agentes (2.2), la aparición de nuevas demandas (2,3) y la posible evolución hacia una mayor volatilidad de los precios de los alimentos ( 2.4). Estos cambios pueden dificultar la capacidad de acceso los diferentes agricultores a los mercados, o hacer que sea un acceso con más riesgos o menos rentable de lo que podría ser. Dependiendo de las situaciones específicas de los pequeños agricultores, los cambios mencionados puede representar una oportunidad o una amenaza.

## 2.1 La globalización de los intercambios

La liberalización del comercio internacional condujo a un enfrentamiento cada vez mayor entre las agriculturas con productividades desiguales. Los pequeños agricultores se ven obligados a competir no sólo con los agricultores locales, sino también con los agricultores de otros países, así como empresas agrícolas nacionales e internacionales (Markelova y Meinzen-Dick 2009). En los países de bajos ingresos, los pequeños agricultores, que tienen escaso acceso a los recursos, sufren de la competencia con la producción de alta productividad agrícola de los países de altos ingresos, que pueden ser muy apoyados a través de enormes subsidios públicos (Campbell y Losch 2002; Mazoyer y Roudart 2002) . Así, la globalización de los intercambios pueden ser vinculados a los crecientes riesgos y puede resultar en la marginación de los pequeños agricultores en los países de bajos ingresos. Esta apareciendo una diferenciación progresiva entre los agricultores, una franja de los agricultores se caracteriza por la dotación de altos recursos y el apoyo político para que la integración internacional tienda a ser una oportunidad y la mayor parte de agricultores que se caracteriza por la dotación de recursos bajos y para los cuales el apoyo político para que la integración internacional tiende a ser una amenaza.

## 2.2 La concentración económica de los agentes

Las estrategias de los agentes para controlar la inestabilidad de precios y la competencia han resultado en la concentración de las funciones de producción, procesado y distribución por los protagonistas mas dominantes nacionales e internacionales, y ha dado lugar a la aparición de macro-actores de oligopolios supranacionales. Como resultado, la distribución de los productos agrícolas esta cada vez más concentrada en manos de empresas de cadenas minoristas, que consolidan las funciones de venta al por mayor y al por menor (Reardon y Timmer, 2007). Estos procesos conducen a un importante aumento en la asimetría en el poder de negociación a expensas de los pequeños agricultores, para quienes se mantienen relativamente sin cambios las brechas en la infraestructura y la información.

## 2.3 El surgimiento de nuevas demandas

Los años recientes han sido testigos de un aumento considerable de las normas públicas y normas voluntarias privadas, en la gobernanza de las cadenas mundiales de productos agroalimentarios (Henson, Jaffe et al 2008; Fouilleux 2010; Daviron y Vagneron 2011). Normas y estándares se han desarrollado debido a la preocupación creciente del consumidor por la seguridad alimentaria y prácticas sostenibles de producción de alimentos. En los países en desarrollo, la calidad y seguridad requeridas por los mercados internacionales (por ejemplo, normal Globalgap en las frutas y hortalizas frescas es requerida por todos los supermercados europeos) y las inversiones extranjeras directas, así como por la demanda interna a través de la urbanización, el aumento de los ingresos y el creciente desarrollo de supermercados (Reardon y Timmer, 2007). Los nuevos requisitos del sector de la alimentación que van a la baja están destinados a ser orientados hacia los segmentos en alza de los canales de comercialización hasta que los productores consigan adaptar la calidad de la producción de acuerdo a esta nueva demanda (Swinen 2005). Si esta demanda representa nuevas oportunidades de mercado para los productos de alto valor, en particular mediante la protección de los productos locales con etiquetas específicas (Onumah, Davis et al. 2007), bajo ciertas condiciones, los agricultores no podrán beneficiarse de estas oportunidades. En efecto, la baja capacidad de los pequeños agricultores para analizar el funcionamiento de los mercados nacionales e internacionales hace que sea difícil para ellos identificar nuevas oportunidades y construir las estrategias pertinentes, debido a su falta de recursos, asociaciones, redes comerciales, etc. (Minten, Reardon et al. 2009).

## 2.4 La volatilidad de los precios de los alimentos

Otra característica de los mercados de la producción agrícola es la tendencia potencial hacia una mayor volatilidad de los precios de los alimentos. Los aumentos de los precios de los alimentos en 2007-2008 y la crisis alimentaria que siguió a continuación en los países en desarrollo trajo la volatilidad de los precios al centro de los debates políticos. El pico actual de precios de los alimentos en curso, (que comenzó a mediados de 2010) recibe cada vez más atención (Ortiz, Chai et al. 2011). La volatilidad de los precios de los alimentos puede tener efectos negativos tanto en los consumidores como en los productores. Los pequeños agricultores son especialmente vulnerables a los riesgos relacionados con la producción y comercialización.

Muchos de los factores que pueden influir en la volatilidad de precios de los alimentos, y son básicamente relacionados los fundamentos de la oferta y la demanda: el rápido crecimiento de la demanda (urbanización, el crecimiento demográfico, los biocombustibles), el lento crecimiento de la oferta (aumento de la productividad limitada). Estos factores pueden incluir específicas del mercado y factores económicos más amplios, como la inflación, los cambios de tasa de intercambio, los cambios del precio del petróleo, etc. (Roache 2010). Las políticas aplicadas a nivel nacional están afectando directamente la volatilidad de precios de los alimentos, y los debates recientes se han centrado en el impacto potencial de estas políticas a nivel internacional (restricciones a la exportación por los países de mayor producción de excedentes, las intervenciones ad hoc del mercado de los países en déficit). Los cambios en estos factores pueden tener grandes efectos porque la oferta a corto plazo y la elasticidad de la demanda de los precios de los alimentos suelen ser bajos (Balcombe 2009).

A pesar de un consenso sobre la necesidad de hacer frente a la volatilidad de precios de los alimentos, hay un largo debate sobre las formas de hacerlo. Muchas intervenciones se han promovido, desde la promoción de redes de seguridad para el refuerzo de las políticas comerciales y de marketing, y el fortalecimiento de los sistemas de recepción de los depósitos que puede ser dirigido por las organizaciones de agricultores (Demeke, Pangrazio et al. 2008).

### **3. ¿Cuáles son las limitaciones para acceder a los mercados agrícolas de los pequeños productores?**

Los cambios en el entorno del comercio agrícola mundial están ofreciendo a los pequeños productores nuevas oportunidades para acceder a los mercados, que también corresponden a nuevas restricciones (Markelova y Meinzen-Dick 2009). Los pequeños productores tienden a estar en desventaja debido al pequeño tamaño de las operaciones, la capacidad técnica débil, la alta vulnerabilidad a los riesgos, y la falta de capital (Bijman, Ton et al. 2007).

Muchas son las limitaciones identificadas en la literatura económica para describir los retos a los que se enfrentan los pequeños agricultores al acceder a los mercados de la producción agrícola. Algunas de estas limitaciones están vinculadas a problemas de producción, pero con el propósito de este trabajo, nos centramos sólo en las restricciones para la transacción y el intercambio de productos que impiden las conexiones de los pequeños agricultores con los mercados de la producción agrícola, dejando de lado su conexión con otros mercados (tierra, el trabajo, el crédito). Se identificaron seis factores que pueden afectar a la capacidad de los pequeños agricultores el acceso a (y se benefician de) los mercados de producción agrícola. Los siguientes factores son las barreras de entrada (3.1), los altos riesgos de producción y la falta de economías de escala (3.2), los altos riesgos de comercialización (3.3), los altos costos de transacción (3.4), baja capacidad de negociación (3.5), y la falta de recursos humanos y sociales de capital (3.6). Estas limitaciones pueden influir en las estrategias de los pequeños agricultores de comercialización.

#### **3.1 Las barreras de entrada**

Los pequeños productores pueden tener dificultades para acceder a los mercados de producción agrícola debido a la existencia de barreras de entrada. Estos obstáculos pueden venir de:

- ▶ Los obstáculos estructurales, como las barreras geográficas de las zonas remotas con malas infraestructuras de transporte.
- ▶ El estándar de los requisitos de cumplimiento (normas públicas y privadas) o las restricciones al comercio (regulación, el control de precios, y los procedimientos para la asignación de entradas). En la actualidad estas barreras de entrada son elevadas para los productos objeto de comercio internacional, tales como productos de exportación (Maertens y Swinnen 2009). Estas barreras también están creciendo en el mercado nacional dado el desarrollo de una mayor demanda de calidad por los consumidores urbanos (Reardon y Timmer, 2007). Estas nuevas demandas del mercado pueden generar nuevas barreras a la entrada de los pequeños agricultores ya que las mayores inversiones que resultaran necesarias. En la mayoría de los casos, el cumplimiento de normas representa una amenaza para los pequeños agricultores.



- ▶ El acceso al capital de crédito y la irreversibilidad de los altos costos de inversión de primer establecimiento de un negocio (Barrett, 1997; Osborne, 2005). Esto se debe a las inversiones necesarias para producir o vender productos o medios físicos de producción, equipos de post-cosecha, las instalaciones de procesamiento, los conocimientos específicos o de conocimientos técnicos (know-how)
- ▶ Las barreras estratégicas establecidas por las empresas titulares a través de precios predatorios, el contrato entre sí, la diferenciación de productos (Dist., 1982; Barthe 1997).

### 3.2 Altos riesgos de producción y la falta de economías a escala

Ya que los pequeños agricultores tienen una dotación baja de recursos, tienden a ser altamente vulnerables a los riesgos de producción. Los riesgos de producción están relacionados con las condiciones naturales y las crisis climáticas, lo que es probable que aumenten en el futuro (Haile 2005; Ahmed, Diffenbaugh et al 2009). En los países de bajos ingresos, la intensificación de los sistemas de producción suele ser limitada, lo que exacerba la vulnerabilidad de los agricultores a los riesgos de producción. Es mas, los pequeños agricultores no pueden lograr economías de escala ya que tienen un potencial de baja productividad, en parte como resultado de su baja dotación de los factores de producción (especialmente la tierra y los bienes de capital) y de su falta de inversiones debido a su aversión a los riesgos.

### 3.3 Altos riesgos de comercialización

Los riesgos de comercialización están relacionadas con los riesgos de transacción y de las fluctuaciones de precios en aumento. Si los precios de los alimentos varían mucho, los pequeños agricultores no pueden estar motivados a invertir en su sistema de producción, debido a la aversión al riesgo (Moschini y Hennessy, 2002). En tal situación de riesgo, los pequeños agricultores o pueden no estar dispuestos a invertir o incluso, para los más pobres, para vender (Gérard, Alpha et al. 2010), y pueden verse atrapados en la pobreza (Kydd, Dorward et al. 2002). En los países de bajos ingresos, los riesgos de los mercados han aumentado con la retirada de la intervención estatal, y los instrumentos privados para mitigar dichos riesgos se han perdido o son ineficientes (Bijman, Ton et al. 2007). Recientemente, la prohibición de exportar excedentes por los principales países productores ha reforzado la volatilidad de precios de los alimentos a nivel internacional (Abbott 2010) y da lugar a riesgos de mercado más elevados para los países deficitarios.

Los riesgos de transacción, pueden estar asociados a una posible ruptura en la relación entre socios de negocios (el comportamiento de compra oportunistas), puede plantearse entre los agricultores dedicados a la agricultura por contrato que han invertido en activos específicos (que no es el caso en la mayoría de los pequeños agricultores). Estos riesgos de transacción tienden a ser mayores cuando se requieren inversiones específicas (el cumplimiento de las normas de exportación), y cuando los volúmenes negociados son importantes.

### 3.4 Altos costos de transacción

Los pequeños agricultores se enfrentan a los costos de transacción tales como los costes de mercado y los costes de búsqueda de información, detección, costos de negociación, el costo de transferencia,

el seguimiento, coste de ejecución (Jaffee y Morton, 1995). Estos costos tienden a ser mayores para los agricultores que viven en zonas remotas con malas infraestructuras de comunicación y transporte. Los agricultores carecen de información sobre los precios de los productos a nivel local y a nivel del consumidor final, sobre los requisitos de calidad, sobre los lugares y las mejores épocas para la venta de sus productos, sobre los posibles compradores (Moustier 1998), acerca de la producción en otras áreas, pero también sobre sus derechos y el marco legislativo. Para los pequeños productores la información sobre la demanda del mercado es difícil y costosa de obtener (Bijman, Ton y otros, 2007; ESFIM 2007a). Se puede obtener información a través de contactos con otros participantes de la cadena de productos básicos, pero la exactitud de esta información no está certificada ya que dichos participantes podrían tener "comportamientos oportunistas". De hecho estos asuntos reducen su capacidad para comercializar sus productos de manera eficiente y para obtener el máximo provecho de la parte comercial de su producción.

### 3.5 Falta de poder de negociación

Poder de negociación se refiere a la capacidad relativa de los diferentes participantes para obtener condiciones favorables en la transacción. Esta muy relacionado con el acceso a la información, con la distancia entre los productores (lo que implica la falta de alternativas), así como con el carácter perecedero de los productos (Moustier, 1998). El poder de negociación de los pequeños productores es muy bajo, ya que tienen poco acceso a la información de mercado y el acceso limitado a los mercados financieros que les impiden vender sus productos en el período más rentable. Su falta de poder de negociación puede llevarlos a bajar el valor de su producción y obtener una proporción menor del valor añadido generado en la cadena de productos básicos. Los pequeños productores tienen poder de negociación especialmente baja cuando operan en largas cadenas de suministro, donde la especificidad de los activos de transformación del producto da lugar a la creación del oligopsonio. En los países en desarrollo, los mercados agrícolas de salida son a menudo descritos como dominados por grandes empresas que compran o por los intermediarios (Barrett, 2008; Merel, Sexton et al 2009).

### 3.6 Falta de capital humano y social

Los pequeños productores son a menudo analfabetos, con pobres habilidades tecnológicas, que puede ser un serio obstáculo en el acceso a útiles instituciones formales que difunden el conocimiento tecnológico (Banco Mundial 2002). Por lo tanto, la capacitación de los agricultores sigue siendo un componente central de las estrategias para reforzar la gestión financiera, y la capacidad de negociación de los agricultores y sus organizaciones (Bosc, Eychenne et al. 2003). El capital social se refiere a las redes sociales, instituciones y normas asociadas de confianza y reciprocidad que subyacen en las relaciones sociales y por lo tanto el acceso de las personas a los recursos por pertenecer a estas estructuras sociales este capital social puede dar lugar a más términos de intercambio favorables, la reducción de los costos de transacción, a una gama más amplia de opciones para hacer frente a los riesgos, a través de redes sociales y las organizaciones (Brown y Ashman 1996; Robison, Siles y otros, 2002.). Fomentar la creación de redes y la expansión de las actividades orientadas a la comunidad puede llevar a cambios en las relaciones sociales locales al surgir nuevas oportunidades económicas (Bingen, Serrano et al. 2003).

Las limitaciones mencionadas anteriormente pueden tener un impacto diferente en los pequeños agricultores en función de sus actividades estratégicas, y en particular sobre su vinculación con los mercados de productos agrícolas (Tabla 1).

- ▶ Los agricultores orientados hacia la autosuficiencia tienen una vinculación limitada a los mercados que podría ser explicado en términos de las barreras a la entrada (la falta de capital, las barreras geográficas). Estos agricultores son vulnerables a los riesgos de producción debido a su bajo nivel de intensificación (perturbaciones naturales), y esta vulnerabilidad podría provocar que el proceso de descapitalización. Estos riesgos de producción pueden ser gestionados por las estrategias de diversificación.
- ▶ Los agricultores orientados a tanto la suficiencia alimentaria como a los mercados de gestión de sistemas de producción diversificada, son aquellos que haciendo esto pueden reducir los riesgos de producción. Sin embargo, la demanda del mercado en evolución hacia los requisitos de alto Standard puede constituir nuevas barreras a la entrada de estos agricultores, debido a las mayores inversiones requeridas. Además, es posible que la necesidad de establecer costosos arreglos contractuales, y la cada vez mayor fluctuación de los precios puede constituir una amenaza para ellos (aunque mitigado por el hecho de que tienden a diversificar su producción). Para el desarrollo de su vinculación a los mercados, es posible que el poder de negociación y la falta de capital social.
- ▶ Los agricultores orientados al mercado son a menudo más especializados, por lo que su actividad puede ser muy sensible a los riesgos de producción y comercialización. Los riesgos de producción se pueden bajar debido a que sus sistemas productivos tienden a ser bastante intensos. Además, su acceso a los mercados puede verse limitada por la presencia de otros participantes en el suministro de alimentos, tales como socios comerciales y competidores: pueden suceder problemas de falta de poder de negociación e imposición de barreras estratégicas.

**Tabla 1. Vulnerabilidad de los agricultores a las limitaciones de acceso a los mercados de acuerdo con su vinculación a los mercados**

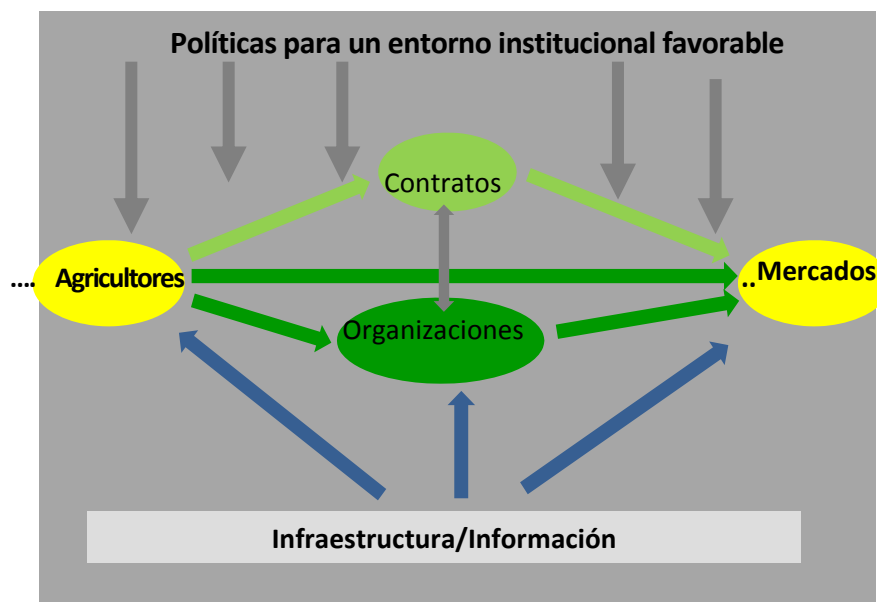
	Agricultores orientados hacia la autosuficiencia	Agricultores autosuficientes con excedente de producción	Agricultores orientados al mercado
<b>Barreras de entrada (estratégicas)</b>	Altas (capital, geográficas))	Variables (Quizás altas si se aplican los standards))	Medianas (estratégicas))
<b>Riesgos de producción</b>	Mediano (cuando sea un sistema diversificado)	Mediano (sistema diversificado)	Mediano / Altos (especializados)
<b>Riesgo de marketing</b>		Mediano (sistema diversificado)	Alto (sistema especializado)
<b>Coste de transacción</b>		Alto	Mediano
<b>Poder de negociación</b>		Alto	Mediano
<b>Falta de capital humano y social</b>		Alto	Mediano

Las restricciones de los mercados también pueden expresarse de manera diferente, dependiendo de los productos. Por ejemplo, los mercados de exportación presentan muchos más retos que los mercados locales en cuanto a las barreras de entrada (los requisitos de calidad) y los riesgos de mercado (contrato de ruptura, las variaciones de precios de los alimentos) (Markelova y Meinzen Dick-2009)

#### 4. ¿Cómo fortalecer el acceso de los pequeños agricultores a los mercados agrícolas?

El objetivo de esta sección es presentar los principales mecanismos mencionados en la literatura para mejorar el acceso a los mercados de los pequeños agricultores, poniendo de relieve sus posibles efectos en la reducción de especificaciones IFIC de las restricciones presentado en sección 3. Se abordarán los siguientes mecanismos de intervención: las organizaciones de agricultores; contractuales acuerdos, información e infraestructura, y los entornos favorables institucionales (políticas). Estos mecanismos son complementarios: para los pequeños agricultores se benefician del acceso al mercado, a menudo se necesita la combinación de los cuatro mecanismos (Figura 1). La existencia de un entorno institucional corresponde a los "elementos básicos" que deben ponerse en marcha (Markelova y Meinzen-Dick 2009) para que funcionen la acción colectiva y los acuerdos contractuales.

**Figura 1: Principales factores para mejorar los beneficios de los agricultores de los mercados y otros vínculos**



##### 4.1 El papel central de las organizaciones de agricultores en la conexión de los agricultores a los mercados

En muchos casos, las organizaciones de agricultores hacen que sea más fácil para muchos los pequeños agricultores participar y sacar beneficios de sus vínculos con los mercados.

Las organizaciones de agricultores pueden asumir una amplia gama de actividades y funciones en la cadena de productos básicos, como la recogida, clasificación, y el almacenamiento después de la cosecha (Bosc, Eychenne et al 2003; Perret y Mercoiret 2003; Stockbridge 2003; 2007b ESFIM; Meinzen-Dick, al Markelova et al. 2009). Permiten a las inversiones necesarias en materia de formación, el envasado, control, comunicación, y la creación de la reputación, que son necesarios para la comercialización de productos con una calidad especial (Moustier, Phan et al. 2010). A través de la compra o venta a granel, se aumenta el poder de negociación de los agricultores. De hecho, la comercialización colectiva permite estructurar una masa crítica de productores que permitan iniciar o negociar mejores contratos con otros actores.

Por otra parte, mediante la organización y la racionalización de las operaciones, se puede desempeñar un papel importante en la reducción de los costos de transacción. Además, los pequeños agricultores por lo general tienen estrategias defensivas con respecto a los mercados debido a las múltiples limitaciones a las que se enfrentan, su participación en las organizaciones de agricultores pueden crear las condiciones para el establecimiento de una estrategia ofensiva colectiva para captar el valor añadido en la transformación de productos agrícolas o de captura de nuevas oportunidades de mercado. Por último, en el contexto actual de cambios de precios de los alimentos, las organizaciones de agricultores pueden reducir de manera eficiente los riesgos de comercialización, a través de la aplicación por ejemplo de sistemas de recibos de un depósito. Estos sistemas pueden permitir a los agricultores a gestionar los riesgos de precios de venta al retrasar la venta más allá del periodo de la inmediata post-cosecha y para obtener financiación (Onumah, Davis et al. 2007).

Sin embargo, las organizaciones de agricultores se enfrentan a muchos desafíos. En primer lugar, los grupos grandes es probable que abarquen más intereses divergentes (Cook 1995), y la información asimétrica puede conducir a problemas "free rider" pidiendo la creación de un sistema de incentivos (Olson 1965; Jaffee y Morton, 1995; Ton 2010). En segundo lugar, cuanto mas orientadas sean hacia los mercados las organizaciones agrarias mas se seleccionaran sus miembros según objetivos estratégicos (especialización subsector). La selección de los miembros es a menudo una condición esencial para crear confianza necesaria entre los miembros y el aumento de los niveles de inversión individual y colectiva (Cook y Iliopoulos 2000; Thorp, Stewart et al 2005). Sin embargo, mientras que las inversiones colectivas, como después de la cosecha, almacenamiento y procesamiento, pueden disminuir los riesgos de pérdidas para todo tipo de productos y puede aportar un valor añadido, que plantea, al mismo tiempo, considerables costes arriesgados para los miembros. Por último, la otra cara de estas organizaciones con las condiciones de afiliación restrictivas puede intensificar la diferenciación entre los miembros y los agricultores que no son miembros y crear nuevas barreras a la entrada, convirtiendo la estructura de propiedad en un coto cerrado (Lemeilleur y Codron 2011).

Mientras que, en algunos casos, presentan ciertas limitaciones y efectos paradójicos, acciones de apoyo a las organizaciones de agricultores parecen ser fundamentales en la reducción de las restricciones de acceso al mercado para los agricultores (Faure, Maitred'hotel et al. 2010). Sin embargo, cualquiera que sea la elección de las intervenciones y enfoques, algunas precauciones deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar la organización de apoyo a los agricultores. En primer lugar, las acciones de apoyo a las organizaciones de los agricultores deben adaptarse a la diversidad

de sus especificidades en términos de sus propios objetivos, de sus funciones de miembro (mujeres, jóvenes, pequeñas y grandes agricultores) y el nivel interno de la estructuración y la profesionalización. Los estudios empíricos llevados a cabo señalaron que, dependiendo de las situaciones, la comercialización colectiva podría ser mejor si fuera realizada por las organizaciones de agricultores de nivel primario o secundario y estructuras de nivel terciario (Bijman, Ton et al. 2007). En segundo lugar, el apoyo a las organizaciones de agricultores en el tema de acceso a los mercados proporcionado por los donantes a menudo resulta en una cierta forma de instrumentación de las organizaciones de agricultores con el objetivo de implementar las intervenciones que se han diseñado sin su participación. Las organizaciones de agricultores tienen que ser consideradas como socios de los proyectos. De lo contrario, pueden involucrarse en actividades que no pueden gestionar de forma eficaz o que no contribuyen a alcanzar los objetivos estratégicos.

## **4.2 El papel de los contratos en la conexión de los agricultores a un mercado eficaz**

Los acuerdos contractuales, a menudo denominada "agricultura por contrato", entre los productores y comerciantes de otras agroindustrias pueden dar las siguientes ventajas a los agricultores: los insumos y servicios de producción por lo general a través de un anticipo, la oportunidad de aprender nuevas habilidades y la tecnología, y lucha contra la volatilidad de los precios y la inestabilidad (Eaton y Pastor, 2001). Por otra parte, la contratación es fundamentalmente una forma de distribuir el riesgo entre el productor y el contratista, aun cuando la asignación del riesgo puede variar ampliamente de acuerdo a lo especificado en el contrato. Por último, pueden ser utilizados como medios para mitigar los costos de transacción (los costos de investigación de mercado, los costos de detección) (Hoff, Braverman et al. 1993).

En cuanto a la nueva subida de las normas públicas y normas voluntarias privadas, la agricultura por contrato, incluyendo consejos técnicos para la especificación de gestión y, a veces los avances de las inversiones-parece ser la forma principal para los pequeños agricultores (salvo para ser empleados directamente en una granja de grandes empresas agroindustriales) para adaptar la producción de calidad de acuerdo a esta nueva demanda (Maertens y Swinnen 2009; Minten, Reardon y otros, 2009.). El acuerdo contractual por lo tanto permite el acceso de los agricultores a nuevos mercados y reducir por tanto la barrera a la entrada.

No obstante, los acuerdos contractuales pueden tener algunas desventajas potenciales para los pequeños agricultores: sobre todo cuando cultivando nuevos cultivos, los agricultores se enfrentan a riesgos de fracaso de mercado y problemas de producción, y no respetan el compromiso de las empresas patrocinadoras (debido a la mala gestión, la explotación de la posición de monopolio, la corrupción...). Por otra parte la agricultura por contrato puede ser más propensa a desarrollarse con los grandes agricultores ya que los compradores prefieren tratar con los grandes productores para reducir los riesgos de interrupción de la distribución de la alimentación y tener acceso a mayor volumen de producción para reducir costes de transporte y vigilancia (Coulter, Goodland et al. 1999). Esto da lugar a la exclusión probablemente de los más pequeños agricultores de la agricultura por contrato. Coulter, Goodland et al. (1999) argumentan a favor de la combinación de la cooperación del agricultor o la acción colectiva con la agricultura por contrato que se refiere de nuevo a la sección 4.1.

Puesto que los pequeños agricultores se enfrentan a muchas limitaciones en el aprovechamiento de su conexión a los mercados, las acciones de apoyo a los agricultores para promover nuevos acuerdos contractuales con los compradores parece decisiva como una forma de reducir los riesgos de comercialización, garantizando el acceso a salidas. Sin embargo, la relevancia de los acuerdos contractuales se basa en un riguroso análisis combinado de los riesgos de comportamiento oportunista de las partes contratantes (Ton y Van-Der-Mheen Sluijter-2009), los riesgos de producción (la longitud del ciclo de producción, magnitud de la inversión, la especificidad de entrada) y los riesgos de mercado (efímero, la rigidez de la calidad, la rigidez del calendario). Por otra parte, la construcción eficiente de un nuevo modo de coordinación de una manera sostenible implica un proceso complejo y largo plazo, ya que requiere la construcción de un consenso entre los actores y las estructuras de eficaces incentivos que reducen los riesgos de transacción e inducen el cumplimiento, e implican el aprendizaje de nuevas relaciones: ya que las decisiones de los participantes se basan en una diversidad de criterios convergentes o divergentes según su propio interés, es importante establecer un proceso de mediación con el objetivo de promover una identificación concertada y el diagnóstico de las limitaciones, así como para fomentar el intercambio de información. Esta mediación requiere de herramientas específicas como, por ejemplo, el proceso de análisis de múltiples criterios, aprovechando los mecanismos de "buenas prácticas" de gobierno y desarrollo de la investigación participativa, la difusión de información, las capacidades de los participantes de consolidación en el ámbito de análisis de políticos.

### 4.3 El papel de la información y la infraestructura

La mejora de la infraestructura está fuertemente asociada a que los mercados funcionen mejor (FIDA 2011). Las infraestructuras relacionadas con el mercado tienen algunas características de los bienes públicos o colectivos, que hacen difícil el desarrollo de los pequeños agricultores por cuenta propia (Jaffee y Morton, 1995). Por lo tanto, que a menudo faltan en las zonas rurales remotas donde el Estado interviene poco y donde las comunidades locales no tienen suficiente capacidad financiera ni una gestión que les faciliten las cosas. Pueden considerarse diferentes infraestructuras relacionadas con el mercado como impulsoras de nuevas oportunidades para los pequeños agricultores tales como:

- ▶ **Energía y las infraestructuras del agua.** Estas infraestructuras pueden reducir los riesgos de producción y comercialización.
- ▶ **Caminos rurales.** La inversión en caminos rurales puede reducir significativamente las barreras a la entrada (barreras geográficas) y menores costos de transacción para los pequeños agricultores a acceder a los mercados.
- ▶ **El transporte y las infraestructuras de mercado.** La inversión en plazas de mercado de venta al por mayor y del transporte puede aumentar el potencial de los intercambios entre los diferentes productores y comerciantes, y de este modo reducir los costos de transacción. Sin embargo, en algunas zonas remotas, los costos de transporte pueden ser demasiado altos para permitir la centralización de cambio a través de plazas de mercado al por mayor, y, a continuación, los canales comerciales tradicionales descentralizadas podrán ser más eficientes que los centralizados (Moustier, 1998).



- **Infraestructuras de la información.** Estas infraestructuras de mejoran el acceso de los agricultores a la información sobre el mercado (precio, cantidad), y la comunicación de infraestructuras específicas pueden ser factores clave también. El desarrollo de las nuevas tecnologías de la comunicación está produciendo una revolución en la información, incluso en zonas remotas rurales (IFAD 2011). Estas tecnologías pueden reducir las asimetrías de información, aumentar el poder de negociación de los agricultores, y reducir considerablemente los costos de transacción y los riesgos (Giovannucci y Pastor, 2001). Al aumentar la comunicación entre los participantes, que también facilitan otros tipos de intervenciones tales como el establecimiento de nuevos arreglos contractuales. El Mercado de Sistemas de Información corresponde a las redes de difusión pública que proporcionan información sobre el mercado a los agricultores o comerciantes que carecen de economías de escala para obtener esta información por cuenta propia (Chaudhury y Banerjee 2001; Galtier y Huevo 2003). Si estos sistemas de información tienen un historial de ser ineficaz, la difusión de nuevas tecnologías de comunicación hace que sea posible ofrecer información en tiempo real (FIDA 2011). Si la Información y la Comunicación han reducido los costos de la entrega de información de mercado, surgen otras preguntas acerca del tipo de información que los agricultores necesitan (no sólo los precios sino también la demanda de los compradores) y sobre las instituciones necesarias para minimizar el riesgo de rendimiento de la contraparte con el fin de hacer que los boletines sobre las poblaciones sean de mayor relevancia para la venta a los compradores.

Las condiciones para el éxito de mercado relacionadas con las infraestructuras como las formas de conectar mejor los pequeños agricultores a los mercados dependen de la definición de las normas de ajuste de quien se hará cargo de los costes de mantenimiento y gestión. Se recomienda la participación de una amplia gama de partes interesadas (los intermediarios comerciantes, productores,) en la planificación de las decisiones relativas a la infraestructura del mercado, así como la mejora de las habilidades técnicas y de gestión de los comerciantes del mercado, los comerciantes y gerentes de mercado (Albert, Henckes et al. 2001 ).

#### 4.4 Garantizar un entorno institucional y de políticas propicio

El ambiente institucional crea el contexto en el que interactúan los protagonistas y las condiciones bajo las cuales los mecanismos anteriores identificados (organizaciones de agricultores, contratos, etc.) es probable que sean eficaces. El papel del Estado es fundamental en el establecimiento de un entorno institucional propicio para apoyar el desarrollo de cadenas agrícolas de valor en el que los pequeños agricultores puedan encontrar las oportunidades de mercado de bajo riesgo (FIDA 2011). Este entorno debe ser concebido no sólo para favorecer acuerdos de mercado competitivos, sino también para fomentar otros tipos de características de coordinación que forman parte de lo que se conoce como la "economía de mercado coordinada" (Kydd, Dorward et al. 2002).

- **Hacia un régimen de mercado más competitivo.** Los diferentes tipos de políticas pueden ser dirigidas a promover la coordinación eficaz del mercado. En primer lugar, las políticas para asignar y hacer cumplir los derechos de propiedad son vistas como un requisito previo para el intercambio eficiente dentro de una cadena de productos básicos (Jaffee y Morton, 1995). La falta de derechos de propiedad claros, limita la capacidad de los agricultores pequeños de aprovecharse de las oportunidades de los mercados, aumenta los riesgos de las transacciones y



reduce los incentivos para invertir en nuevas tecnologías y activos. En segundo lugar, las políticas destinadas a regular la competencia, como la ley antimonopolio, aumentan el poder de negociación de los pequeños agricultores, en situaciones en las que de otro modo tendrían que hacer frente a los participantes de los monopolios. En tercer lugar, las políticas que se ocupan de la creación y aplicación de normas y estándares pueden reducir los costos de transacción al aumentar la información disponible a los compradores y los consumidores (Jaffee y Morton, 1995), aun cuando, desde el punto de vista de un pequeño agricultor, es posible que al mismo tiempo aumenten las barreras a la entrada.

- ▶ **Hacia un régimen no de mercado, mas dinámico.** Las condiciones generales pueden facilitar el surgimiento de acuerdos no comerciales (Kydd, Dorward et al 2002; Stockbridge 2003), como es el caso de las leyes que permiten la creación de cooperativas, asociaciones, organizaciones no gubernamentales, y organismos Inter-profesionales (Meinzen-Dick, al Markelova et al. 2009). En algunos países, hay una falta de reconocimiento legal de las organizaciones de agricultores que no sean las cooperativas que han sido ampliamente apoyados por los Estados en el pasado y son participantes marginales en la actualidad. Las inversiones en el mercado no los arreglos institucionales tienden a ser eficaces en situaciones de baja densidad de la actividad económica (Dorward, Kydd et al. 2002) y donde el poder del Estado se dispersa (Hall y Soskice 2001).
- ▶ **Políticas agrícolas y macroeconómicas.** Las intervenciones relacionadas con la promoción de cambios en el marco jurídico están fuertemente integradas con el apoyo de las políticas agrícolas y macroeconómicas. Estas políticas modifican directamente el contexto en el que operan los pequeños agricultores, a través de la acción de claves variables que afectan la estructura de los mercados y su funcionamiento y por lo tanto la posible conexión de los granjeros con los mercados. Las políticas agrícolas abarcan una amplia gama de objetivos, desde el desarrollo de infraestructura, a los servicios agrícolas (de investigación,...), de crédito para controlar la comercialización y el comercio. La comercialización y las políticas comerciales son importantes para el acceso de los pequeños agricultores a los mercados y pueden corresponder a numerosos instrumentos de política (la administración de precios, gestión de existencias reguladoras, los acuerdos económicos internacionales y la integración regional, la exportación y control de las importaciones a través de medidas arancelarias y no arancelarias). Estas políticas pueden ser cruciales cuando se trata de la volatilidad de precios de los alimentos. Si se gestionan de una manera transparente y eficaz, estas políticas pueden disminuir significativamente los riesgos de la comercialización para los agricultores (Gérard, Alpha et al. 2010). Las políticas macroeconómicas tienen un gran impacto en la competitividad-precio de los productos agrícolas y, por tanto, las oportunidades de mercado para los pequeños productores cuya producción se orienta a los mercados de exportación (cambios monetarios) o los mercados internos (control de la inflación).

Por lo tanto, el diseño y aplicación de políticas son cuestiones clave. Muchas dificultades pueden obstaculizar los procesos políticos en países de ingresos bajos, como la falta de información y datos estadísticos fiables, las dificultades en la organización de la negociación con las diferentes partes interesadas, la falta de diálogo entre los distintos ministerios, la existencia de la presión de los donantes (Brinkerhoff, 1997; Omano 2003). El fortalecimiento de las estructuras a nivel nacional sobre políticas de crianza por el lobby agrario deben ser consideradas y seguir alentando, en

particular para hacer frente a la política institucional, y las limitaciones reglamentarias que obstaculizar el desarrollo de los sistemas de comercialización eficientes y también limitan el acceso de los pequeños agricultores. Esas declaraciones abogan por el desarrollo de un enfoque participativo y subrayan la importancia del intercambio de información (Jesús y burguesa de 2003). Hay un amplio margen para las intervenciones destinadas a apoyar el diseño e implementación de políticas que abarcan la financiación de consultoría externa, el fortalecimiento de capacidades de los actores públicos y privados, apoyando el aparato estadístico, fomentando el intercambio de información entre las partes interesadas, etc.

Sin un entorno institucional propicio, la comercialización colectiva no puede ser una meta realista para un grupo de pequeños agricultores (Meinzen-Dick, Markelova et al. 2009).

## 5. Conclusiones: Lecciones aprendidas y camino a seguir

### 5.1 Lecciones aprendidas

¿Cuáles son las lecciones aprendidas de experiencias de desarrollo agrícola en los países de bajos ingresos? Esta sección Reducir los riesgos y los costos a lo largo de las cadenas de valor de los alimentos es fundamental para los pequeños agricultores se beneficien de su acceso a los mercados de productos agrícolas. En este trabajo se llevó a cabo una evaluación de los resultados esperados de diferentes estrategias de intervención sobre las restricciones que limitan el acceso los mercados de los pequeños agricultores. Esta evaluación se resume en el cuadro 2.

**Tabla 2. Los resultados esperados de las estrategias de las intervenciones en las restricciones que limitan el acceso de los pequeños mercados de productos agrícolas**

	Barreras de entrada reducidas	Riesgos ligados a la reducción de la producción y	Riesgos relacionados con la comercialización reducidos	Costos de transacción reducidos	Poder de negociación reforzado	Capital social y humano reforzado
<b>Fortalecer Organización de productores</b>	Facilitar (Inversiones)	Sí (Servicios, volúmenes)	Posible (marco de)	Facilitar (información)	Sí	Sí (humano y social)
<b>Promover contratos</b>	Sí		Posible (Información)	Sí		Posible (social)
<b>Mejorar acceso a información e infraestructura</b>	Facilitar (normas geográficas)		Sí	Sí	Sí	Facilitar (humano y social)
<b>Promover políticas de promoción favorables</b>	Facilitar (Políticas que faciliten la competencia)	Sí (Política agrícola)	Sí (Políticas agrícolas y macroeconómicas)	Facilitar (derechos de la propiedad)	Sí (Organizaciones y organismos interprofesionales)	

Fortalecimiento de la capacidad de los pequeños agricultores a participar colectivamente en los mercados es un requisito clave para reducir los riesgos y costos asociados con dicha participación. Los contratos pueden contribuir, mediante la gestión de los riesgos, a reducir los costos de transacción, y a que también se pueda facilitar un mejor acceso a los servicios financieros. Transporte y las infraestructuras de comunicación son importantes para reducir los costos de transacción. Todos estos mecanismos de intervención tienen que formar parte de una agenda política más global para mejorar el entorno del mercado y la capacidad de los pequeños agricultores a participar en ella (FIDA 2011).

## 5.2 Hacia un nuevo programa en materia de investigación y de políticas

Se realizó un análisis de las limitaciones a las que se enfrentan los pequeños productores para acceder a los mercados y las posibles soluciones para mejorar los beneficios de los pequeños agricultores de tal acceso. Estas limitaciones están en constante cambio, con la evolución de las sociedades, y tenemos que fortalecer nuestro conocimiento sobre la nueva serie de limitaciones y soluciones relacionadas con el acceso al mercado de los pequeños agricultores. En particular, dos conjuntos de cuestiones surgen como críticos para la exploración más allá: la primera está relacionada con las normas, la segunda con la volatilidad de precios de los alimentos.

Normas y estándares. Hasta ahora, la literatura sobre las normas y las normas no ha alcanzado un consenso sobre los impactos negativos o positivos de estos requisitos de acceso al mercado de los pequeños agricultores. La evidencia empírica muestra resultados contrastantes. Algunos autores ponen de relieve los riesgos de exclusión para los pequeños agricultores, que se caracteriza por sus limitaciones financieras (Dolan y Humphrey, 2000; Berdegú et al, 2005; Graffham, Karehu, y MacGregor, 2007), mientras que otros señalan mejorar las estrategias y una mayor captación de valor añadido por los pequeños agricultores (Minten et al., 2007, Swinnen et al., 2008, Henson y Jaffee, 2008). Así, el papel de las normas y estándares como motor del desarrollo para las economías locales sigue siendo una pregunta sin respuesta y el análisis sobre las innovaciones institucionales que permitan a los agricultores superar los obstáculos y acceder a los mercados diferenciados creados deben seguir desarrollándose. Los siguientes temas específicos deberían abordarse en futuras investigaciones:

- ▶ **¿Cuál es el impacto a largo plazo de las reglas y normas de los pequeños agricultores?** Este llamamiento trata de métodos rigurosos de evaluación de impacto. En particular, el análisis debe centrarse no sólo en el impacto a corto plazo, sino también en el impacto a largo plazo de las normas y estándares (modelización dinámica con datos de series de tiempo).
- ▶ **¿Cómo esta la seguridad alimentaria integrada en normas voluntarias privadas?** Mientras que una reciente creciente literatura de encuestas ha investigado las estructuras estándar voluntarias de gobierno y cómo funcionan en las prácticas (Cheyns 2011; Djama, Foulleux et al 2011), se dice muy poco acerca de cómo estas normas privadas integran la dimensión de la seguridad alimentaria (o podría integrar mejor) y la forma en que pueden afectar a la seguridad alimentaria de los agricultores que participan en estos mercados. La volatilidad de los precios de alimentos. La crisis alimentaria de 2007-2008 y la actual alza de precios de alimentos llevaron la

volatilidad de precios de alimentos al centro de los debates políticos, y muchas preguntas que merecen un mayor desarrollo.

- ▶ **¿Cuál es el impacto a largo plazo de la volatilidad de precios de los alimentos a los pequeños agricultores?** Se supone que la volatilidad de precios de los alimentos puede suponer una limitación en la capacidad de los pequeños agricultores para invertir debido a su aversión a los riesgos, pero no hay una evidencia clara de una relación teórica. Simulaciones microeconómica del efecto de la volatilidad de precios de los alimentos se han hecho, teniendo en cuenta tanto a los productores y las estrategias de los consumidores, pero se carece todavía de las aplicaciones empíricas. La actual inversión de la tendencia de los precios de los alimentos al aumento de los precios revela signos positivos en la respuesta de la oferta en los países de bajos ingresos, pero todavía es difícil decir si los pequeños agricultores están mejor que antes de la crisis (Headey y Fan 2010). Paralelamente al aumento de los precios de producción, costos de los insumos y el transporte han aumentado, lo que puede comer las ganancias de los agricultores, y que ha vuelto al centro de la atención en el lobby de la organización de los agricultores para inversiones en infraestructuras (las semillas, las subvenciones a la inversión, el crédito de inversión, riego...). Por lo tanto, la cuestión sobre el impacto a largo plazo de la volatilidad de precios de los alimentos a los pequeños agricultores es tanto una cuestión política importante así como una cuestión de investigación.
- ▶ **¿Qué estrategias deben ser4 alentados a manejar la volatilidad de precios de los alimentos?** A pesar de un consenso sobre la necesidad de un reglamento sobre la volatilidad de los precios, tenemos que reconocer la dificultad real de muchos países para lograr una razonable estabilidad de precios. El análisis crítico de la capacidad de los diferentes mecanismos para reducir la volatilidad de precios de los alimentos debe de continuar haciéndose (stock de seguridad pública, las políticas comerciales, los sistemas de recibos de almacén...). En particular, el análisis adicional debe realizarse sobre la aplicación de colaboración público-privada para manejar la volatilidad de precios de los alimentos, y sobre la capacidad de estas asociaciones para gestionar los riesgos de mercado (cómo garantizar la transparencia de la información ¿qué función específica de las organizaciones de agricultores en una asociación?). Esta cuestión es crucial porque en muchos países en desarrollo, el aumento de los precios mundiales se acentuaron a nivel interno por fallos de las políticas (problemas creíble compromiso, baja previsibilidad...).

## Referencias

- Abbott, P. (2010). Stabilisation policies in developing countries after the 2007-2008 food crisis. Working Party on Agricultural Policies and Markets, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Ahmed, S., N. Diffenbaugh, et al. (2009). "Climate volatility deepens poverty vulnerability in developing countries." Environmental Research Letters 4(034004): 1-8.
- Albert, H., C. Henckes, et al. (2001). Services for market and consumer oriented agrifood systems. GTZ Agribusiness Approach. Eschborn, GTZ.
- Balcombe, K. (2009). The nature and determinants of volatility in agricultural prices: An empirical study from 1962-2008. M. P. n°24819, Reading University.
- Barrett, C. (1997). "Food Marketing Liberalization and Trader Entry: Evidence from Madagascar." World Development 25: 763-777.
- Barrett, C. (2008). "Smallholder Market Participation: Concepts and Evidence from Eastern and Southern Africa." Food Policy 33: 299-317.
- Bijman, J., G. Ton, et al. (2007). Empowering Smallholder Farmers In Markets: National and international policy contexts. ESFIM Working Paper n°1. Paris/Wageningen, IFAP/ AGRINATURA.
- Bingen, J., A. Serrano, et al. (2003). "Linking farmers to markets: Different approaches to human capital development." Food Policy 28(4): 405-419.
- Bosc, P., D. Eychenne, et al. (2003). The role of rural producer organizations in the World Bank rural strategy. Rural Development Strategy, Background Paper n°8. Washington, The World Bank.
- Brinkerhoff, D. (1997). Policy analysis concepts and methods: An institutional and implementation focus. Greenwich, JAI Press.
- Brown, L. and D. Ashman (1996). "Participation, social capital and intersectoral problem solving: African and Asian cases." World Development 24(9): 1467-1479.
- Campbell, B. and B. Losch (2002). "Les pauvres, bénéficiaires ou otages des stratégies de réduction de la pauvreté? ." Politique Africaine 87: 175-184.
- Chaudhury, S. and D. Banerjee (2001). Agricultural marketing institutions. WDR background paper. Washington, The World Bank.
- Cheyns, E. (2011). Multi-stakeholder initiatives for sustainable agriculture: The limits of the 'inclusiveness' paradigm. Governing through standards: Origins, drivers and limits. S. Ponte, Vestergaard, J. & Gibbon, P. London, Palgrave.
- Cook, M. (1995). "The future of US agricultural cooperatives: A neoinstitutional approach." American Journal of Agricultural Economics 77: 1153-1159.
- Cook, M. and C. Iliopoulos (2000). Ill-defined Property Rights in Collective Action: the case of US Agricultural Cooperatives. Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics. C. Menard. Cheltenham, Edward Elgar.

Coulter, J., A. Goodland, et al. (1999). Marrying farmer cooperation and contract farming for agricultural service provision in Sub-Saharan Africa, The World Bank Group.

Daviron, B. and I. Vagneron (2011). "From Commoditisation to De-commoditisation...and Back Again: Discussing the Role of Sustainability Standards for Agricultural Products." Development Policy Review 29(1): 91-112.

Demeke, M., G. Pangrazio, et al. (2008). Country responses to the food security crisis: Nature and preliminary implications of the policies pursued. Food and Agriculture Organization.

Dixit, A. (1982). "Recent developments in oligopoly theory." The American Economic Review 72: 12-17.

Djama, M., E. Fouilleux, et al. (2011). On the discursive, institutional and technological foundations of multi-stakeholder standards. Governing through standards: Origins, drivers and limits. S. Ponte, Vestergaard, J.& Gibbon, P. London, Palgrave.

Dorward, A., J. Kydd, et al. (2002). Institution for markets or market as institution? Linking development policy to theory and praxis. London, London Imperial College.

Faure, G., E. Maitred'hotel, et al. (2010). "Les organisations de producteurs agricoles sont-elles garantes d'un meilleur accès des producteurs aux marchés agricoles? Enseignements d'une étude menée au Costa Rica " Revue Internationale de l'Economie Sociale 316: 85-105.

Fouilleux, E. (2010). Les standards volontaires, instruments montants des politiques agricoles et alimentaires. Entre internationalisation et privatisation Les Mondes Agricoles en Politique. Bertrand Hervieu et al. Paris, Presses de Science Po: 372-396.

Galtier, F. and J. Egg (2003). "Le "paradoxe" des systèmes d'information de marché (SIM) : une clef de lecture issue de l'économie institutionnelle et de la théorie de la communication." Economies et Sociétés 41: 1227-1260.

Gérard, F., A. Alpha, et al. (2010). Managing food price volatility for food security and development, Groupe de Recherches et d'Echanges sur la Régulation des Marchés Agricoles (GREMA).

Giovannucci, D. and A. Sheperd (2001). MArket information services. The Guide to Developing Agricultural Markets and Agro-enterprises. Washington, The World Bank.

Haile, M. (2005). "Weather patterns, food security and humanitarian response in sub-Saharan Africa." Philosophical Transactions of the Royal Society 360: 2169-2182.

Hall, P. and D. Soskice (2001). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. New York, Oxford University Press.

Headey, D. and S. Fan (2010). Reflections on the Global Food Crisis. How Did It Happen? How Has It Hurt? And How Can We Prevent the Next One? IFPRI Research Monograph 165. Washington, International Food Policy Research Institute.

Henson, S., S. Jaffe, et al. (2008). Linking African Smallholders to High-Value Markets: Practitioner perspectives on benefits, constraints, and interventions. Policy Research Working Paper n°4573. Washington, The World Bank.

Hoff, K., A. Braverman, et al. (1993). The economics of rural organization: Theory, practice and policy. New York, Oxford University Press.

IFAD (2011). Rural Poverty Report 2011: New realities, new challenges, new opportunities for tomorrow's generation. Rome, International Fund for Agricultural Development.

Jaffee, S. and J. Morton (1995). Marketing Africa's high value foods: Comparative experiences of an emergent private sector. Washington, Kendall/Hunt.

Jesus, F. and R. Bourgeois (2003). Reconciling actors preferences in agricultural policy: Handbook for new management public decisions. Montpellier, CIRAD.

Kydd, J., A. Dorward, et al. (2002). Institutional Dimensions of Trade Liberalisation and Poverty. Agricultural Trade and Poverty: Making Policy Analysis Count. Paris, OECD.

Lemeilleur, S. and J. M. Codron (2011). "Marketing cooperative vs. commission agent: The Turkish dilemma on the modern fresh fruit and vegetable market." Food Policy Forthcoming.

Maertens, M. and J. Swinnen (2009). Trade, standards and poverty: Evidence from Senegal Université Catholique de Louvain. 37.

Markelova, H. and R. Meinzen-Dick (2009). Collective action for smallholder market access. Policy Brief n°6. Washington, CGIAR Systemwide Program on Collective Action and Property Rights

Mazoyer, M. and L. Roudart (2002). Histoire des agricultures du monde, du Néolithique à la crise contemporaine. Paris, Editions du Seuil.

Meinzen-Dick, R., H. Markelova, et al. (2009). "Collective action for smallholder market access." Food Policy 34(1): 1-59.

Mérel, P., R. Sexton, et al. (2009). "Optimal investment in transportation infrastructure when middlemen have market power: a developing-country analysis." American Journal of Agricultural Economics 91(2): 462-476.

Minten, B., T. Reardon, et al. (2009). Linking urban consumers and rural farmers in India: A comparison of traditional and modern food supply chains. IFPRI Discussion Paper n°883. Washington International Food Policy Research Institute.

Moschini, G. and D. Hennessy (2002). Uncertainty, Risk Aversion, and Risk Management for Agricultural Producers. Handbook of Agricultural Economics. B. Gardner and G. Rausser. Amsterdam, Elsevier.

Moustier, Phan, et al. (2010). "The role of Farmer Organisations Supplying Supermarkets with Quality Food in Vietnam." Food Policy 35(69-78).

Moustier, P. (1998). Offre vivrière et organisation des échanges: problématique générale. Contrats et concertation entre acteurs des filières vivrières. InterRéseaux.

Olson, M. (1965). The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Harvard University Press.



Omano, S. (2003). Policy research on African agriculture: Trends, Gaps, and Challenges. The Hague, International Service for National Agricultural Research.

Onumah, G., J. Davis, et al. (2007). Empowering smallholder farmers in markets: Changing agricultural marketing systems and innovative responses by producers' economic organizations. ESFIM Working Paper n°2. Paris/London, IFAP/ AGRINATURA.

Ortiz, I., J. Chai, et al. (2011). Escalating Food Prices: The threat to poor households and policies to safeguard a recovery for all. UNICEF Social and Economic Policy Working Paper. New York, United Nations Children's Fund (UNICEF).

Osborne, T. (2005). "Imperfect competition in agricultural markets: evidence from Ethiopia." Journal of Development Economics 76: 405-428.

Perret, S. and M. Mercoiret (2003). Supporting small-scale farmers and rural organizations: Learning from experiences in West Africa; A handbook for development operators and local managers. Pretoria, Protea Book House/ IFAS/ CIRAD.

Reardon, T. and P. Timmer (2007). Transformation of Markets for Agricultural Output in Developing Countries Since 1950: How Has Thinking Changed? . . Handbook of Agricultural Economics: Agricultural Development: Farmers, Farm Production and Farm Markets. R. Evenson and P. Pingali. Amsterdam, Elsevier Press.

Roache, S. (2010). What explains the rise in food price volatility? . I. W. P. WP/10/129, International Monetary Fund.

Robison, L., M. Siles, et al. (2002). Social capital and poverty reduction: Toward a mature paradigm. Agricultural Economics Report n°614, Michigan State University.

Stockbridge, M. (2003). Farmer organizations for market access: Learning from successes. London, Wye College.

Swinnen, J. (2005). When the market comes to you or not. The Dynamics of Vertical Coordination in Agri-food Chains in Transition. F. r. o. t. W. Bank.

Thorp, R., F. Stewart, et al. (2005). "When and how far is group formation a route out of chronic poverty? ." World Development 33(6): 907-920.

Ton, G. (2010). Resolving the challenges of collective marketing incentive structures that reduce the tensions between members and their group. ESFIM Working Paper 4. Paris/Wageningen, IFAP/ AGRINATURA.

Ton, G. and J. Van-Der-Mheen-Sluijer (2009). Contract Farming Checklist: a tool for reflection on critical issues in contract farming arrangements in developing countries. Den Haag, EVD / LEI-WUR / ICCO.

WorldBank (2002). World Development Report : Building Institutions for Markets. Washington, The World Bank.

WorldBank (2008). World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington, The World Bank.



## Sitios web útiles

### Regoverning Markets

<http://www.regoverningmarkets.org/en/global>

This collaborative research project is analysing growing concentration in the processing and retail sectors of national and regional agri-food systems and its impacts and implications for rural livelihoods and communities in middle and low income countries.

### Empowering Smallholder Farmers In Markets (ESFIM)

<http://www.esfim.org/>

The ESFIM program initiated a round of participatory National Workshops with farmer organisations and other stakeholders in eleven countries to define the issues that are key for improving market access of smallholders in each country and where the NFO intends to influence the related policies and institutions. Based on these priorities, a process of collaborative research has been defined in eleven countries

### IFAD, Rural Poverty Report 2011

<http://www.ifad.org/>

### All ACP Agricultural Commodities Programme (AACPACP)

<http://www.euacpcommodities.eu/en/presentation>

It is as an initiative of the European Commission and the ACP Secretariat. Its overall objective is to improve incomes and livelihoods for ACP producers of traditional and other agricultural commodities, and to reduce income vulnerability at both producer and macro levels. Specifically, it seeks to strengthen the capacity of ACP stakeholders all along the commodity value chain to develop and implement sustainable commodity strategies.

### IFPRI, Policy Brief (CAPRI project)

[http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/polbrief\\_06.pdf](http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/polbrief_06.pdf)

### The World Bank

<http://vle.worldbank.org/bnpp/files/Linking%20African%20smallholders%20to%20high.pdf>

This paper provides the results of an international survey of practitioners with experience in facilitating the participation of African smallholder farmers in supply chains for higher-value and/or differentiated agricultural products. It explores their perceptions about the constraints inhibiting and the impacts associated with this supply chain participation. It also examines their perceptions about the factors affecting the success of project and policy interventions in this area, about how this success is and should be measured, and about the appropriate roles for national governments, the private sector, and development assistance entities in facilitating smallholder gains in this area. The results confirm a growing 'consensus' about institutional roles, yet suggest some ambiguity regarding the impacts of smallholder participation in higher-value supply chains and the appropriateness of the indicators most commonly used to gauge such impacts. The results also suggest a need to strengthen knowledge about both the 'old' and 'new' sets of constraints (and solutions) related to remunerative smallholder inclusion, in the form of the rising role of standards alongside more long-standing concerns about infrastructure and logistical links to markets.



## Estudio de Caso

**Este grupo de trabajo ha sido organizado y coordinado por AGRINATURA**

## Estudio de caso: Costa Rica

### La agricultura por contrato y las especificaciones de calidad para una mejor integración en el mercado

por Sáenz-Segura F. (CINPE), Le Coq F.J.F. (CIRAD) y Mora R. (CINPE)

#### 1. Introducción

Integrarse en los mercados nacionales e internacionales es de vital importancia para los pequeños y medianos agricultores de los países emergentes. Esta integración en el mercado se ve determinada por distintas condiciones endógenas y exógenas con respecto de los propios agricultores, que traen aparejados diferentes resultados dentro de un sector específico. Los costes de operación, la incertidumbre en los precios y la falta de fiabilidad a lo largo de la cadena agrícola son algunos de los problemas estructurales que impiden una mejor integración. En los últimos veinte años las políticas agrícolas han optado por promover cultivos destinados a la exportación, que se cobran en metálico, y han prestado poca atención al cultivo de alimentos que son importantes para la población costarricense, como el arroz, los frijoles o las hortalizas. A largo plazo, la seguridad alimentaria en Costa Rica puede verse amenazada por los costes de operación y por la falta de una política real en esta materia y el país puede pasar a depender cada vez más de la importación de alimentos procesados parcial o totalmente.

La agricultura por contrato y la implementación de especificaciones de calidad (EdC) son dos mecanismos que sirven para conseguir una mayor integración en el mercado. En muchos estudios se considera que la agricultura por contrato es una forma eficaz de reducir de manera considerable los costes de operación y de crear un medio institucional más apropiado para que los agricultores medianos y pequeños se integren en el mercado. Por otra parte, las EdC representan un complemento importante para que los contratos cumplan con una serie de aspectos clave, como la regularidad y la fiabilidad de las características extrínsecas de los productos (bioseguridad, efectos en el medio ambiente), así como la mejora de las condiciones sociales en el nivel primario de producción. En ciertas condiciones, ambos mecanismos pueden formar parte de una estrategia que logre integrar a los agricultores en cadenas dinámicas y asegurar una producción sostenible. No obstante, las sinergias y la competencia entre el contrato y la estrategia EdC están muy poco documentadas.

#### 2. El objetivo de la acción

En esta presentación analizamos dos cadenas agrícolas diferentes con distintos mercados de destino: el chayote para el mercado nacional y el internacional, por un lado, y la piña para el mercado internacional, por otro. Las EdC están menos desarrolladas en el primer caso que en el segundo, pero en ambos casos se gestionan contratos verbales de adquisición. Además, la actividad de ambos sectores está poco reglamentada. Analizamos, desde una perspectiva histórica, el nivel y la

configuración de la integración en el mercado de cada uno de los casos y el papel que han desempeñado los contratos y las EdC en la sostenibilidad de esta integración. Nos centramos en experiencias que han resultado positivas y sugerimos algunas recomendaciones para futuras políticas.

### **3. El proceso de implementación**

Para que la implementación de ambos mecanismos tenga éxito es necesario que los agricultores cuenten con una cierta relación de mercado estable con un comprador de exportación/procesamiento, en la que el flujo de información sobre las especificaciones del producto vaya del comprador al productor y en la que, en sentido opuesto, se suministre el producto de conformidad con las condiciones de calidad (EdC), las cantidades requeridas y los tiempos estipulados (contratos). Una relación contractual exitosa debe ser “cosa de dos”, en la que la transferencia del riesgo, los derechos y las obligaciones conduzcan a una integración estable en el mercado.

### **4. Puntos clave para un resultado positivo**

- ▶ La asistencia técnica que aporta el comprador es el mecanismo que más éxito ha obtenido para garantizar que la información correcta llegue al productor y para hacer un seguimiento del cumplimiento de los contratos y de las EdC. Es muy importante conseguir la mayor coordinación de producto posible y evitar el incumplimiento por parte de los productores.
- ▶ Los contratos con resultados positivos deben servir como garantía e incentivo para el productor, así como producir efectos en términos de equidad (acceso a los mercados), eficiencia y sostenibilidad de la relación comercial.
- ▶ La actitud, la transparencia, la frecuencia y la lealtad son factores clave para que la relación contractual entre las partes se mantenga.

### **5. Conclusiones y lecciones que se han aprendido de la experiencia**

Debido a su bajo poder de negociación, los productores no participan directamente en el diseño de los modelos de contrato ni de las EdC, diseño que por lo general se desarrolla en las fases intermedias y finales de la cadena agrícola (empresas exportadoras en el caso de los contratos y supermercados en el caso de las EdC). Como por lo general se considera que los pequeños y medianos productores solo son “aceptadores de precios”, podemos decir también que son “aceptadores de las condiciones del mercado”. Los sistemas contractuales aportan seguridad, incentivos e información a los productores. Estas funciones generan ciertos efectos en las decisiones de los productores con respecto de la asignación de recursos y de la integración en la cadena de suministro. Se ha comprobado que las EdC son importantes para entrar en mercados internacionales dinámicos, respetando las leyes sociales y medioambientales en vigor. No obstante, para que sean más eficientes y efectivos y para que los pequeños y medianos productores los puedan utilizar, es necesario revisar y apoyar con políticas continuamente estos dos mecanismos.

## Estudio de caso: Kenya

### El estudio ESFIM sobre intervenciones gubernamentales en mercados de insumos y de productos agrícolas:

#### semillas de maíz, fertilizantes y granos de maíz<sup>i</sup>

por Gatwiri Daphne (KENFAP)

#### 1. Introducción

Con el propósito de aumentar la producción de alimentos para garantizar la seguridad alimentaria, el gobierno de Kenia lanzó el Programa Nacional de Acceso Rápido a los Insumos Agrícolas (NAAIAP, por sus siglas en inglés). El programa estuvo dirigido a pequeños agricultores con pocos recursos e incluyó la distribución de un paquete de insumos agrícolas a los agricultores. El paquete que se entregó a cada uno de los beneficiarios contenía semillas de maíz (10kg), fertilizante (50kg de DAP y CAN) y pesticida (1kg de Bulldog). El valor total del paquete tuvo un coste variable: desde el equivalente a 72 dólares USA (5.600 chelines kenianos) hasta 100 dólares USA (7.500 chelines kenianos), dependiendo de la región del país.

#### 2. El objetivo de la acción

La Federación Nacional de Productores Agrícolas de Kenia (KENFAP, por sus siglas en inglés) es la organización agrícola marco de Kenia. Cuenta con 1,8 millones de agricultores a lo largo de todo el país, en su mayoría pequeños agricultores. Como parte de su actividad de apoyo a los agricultores, la KENFAP llevó a cabo un estudio para conocer el impacto obtenido por el NAAIAP un año después de su lanzamiento. El estudio formó parte del proyecto “Apoyo a Pequeños Agricultores en el Mercado (ESFIM), que está financiado conjuntamente por el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA) y el gobierno de los Países Bajos. En su implementación se contó con la colaboración de Agrinatura (un consorcio formado por instituciones de educación e investigación europeas) y de once organizaciones agrícolas nacionales de países en desarrollo, la KENFAP entre ellas. Se entrevistó a una muestra de 350 agricultores, en representación de los 34.410 beneficiarios del programa. KENFAP Services Ltd (KSL) ganó el concurso para entregar los paquetes a los agricultores elegidos a través de su red rural de tiendas de insumos agrícolas.

#### 3. El proceso de implementación

Los resultados preliminares del estudio muestran que los subsidios gubernamentales en forma de fertilizantes y semillas certificadas contribuyeron a que los beneficiarios tuvieran un menor coste de

---

<sup>i</sup> Esta ponencia se basa en informes de la Federación Nacional de Productores Agrícolas de Kenia (KENFAP)

producción. Sin embargo, los subsidios no tuvieron efectos sobre otros costes de producción importantes, que siguieron siendo muy altos. Por ejemplo, el coste de preparar la tierra, plantar y deshierbar se mantuvo alto. Los costes de las actividades posteriores a la cosecha, como el coste por transportar el grano al mercado y cumplir con las especificaciones de calidad en los mercados formales, así como los impuestos locales, siguieron subiendo o, en el mejor de los casos, permanecieron constantes. El impacto global de los subsidios sobre los costes de producción agrícola fue, por tanto, relativamente marginal. El estudio revela además que las intervenciones en los mercados de insumos desencadenan la necesidad de contar con una mayor participación del sector privado y de otros miembros del sector si se quiere mejorar los mercados de productos agrícolas.

#### **4. Puntos clave para un resultado positivo**

Muchos beneficiarios informaron que habían conseguido aumentar de manera significativa la producción de granos. Sin embargo, no comunicaron que los ingresos de su hogar hubieran aumentado en la misma proporción. Se atribuye esto a las ineficiencias del sistema de comercialización de granos de Kenia que, como en muchos otros países de África, ocasionan que a los agricultores les sea difícil optimizar sus ganancias por la venta de cereales básicos. Como no existen instalaciones eficientes para almacenar los productos agrícolas y como los hogares tienen muchas limitaciones en términos de liquidez, la mayor parte de los pequeños agricultores se ven obligados a vender durante la temporada de la cosecha, a menudo por debajo del coste de producción. Para resolver parcialmente este problema y también para estabilizar el precio de los cereales, el gobierno keniano sigue ofreciendo un precio mínimo de garantía para el maíz, que los agricultores pueden conseguir si venden su producción a la Agencia Nacional de Cereales (NCPB). Aún así, la mayor parte de los agricultores comunican que los pagos se retrasan cuando venden a la NCPB, con lo que no tienen otra opción que vender a los comerciantes, que ofrecen precios muy bajos, en la temporada de la cosecha. De este modo la posible ganancia que se derivaría del aumento en la producción y del menor coste de producción se pierde por factores del mercado. En conclusión, los esfuerzos para promover un aumento sostenido en la producción de cereales mediante el acceso a insumos asequibles tienen que complementarse con políticas e inversiones que potencien la eficiencia del sistema de comercialización de granos.

#### **5. Lecciones que se han aprendido**

Las conclusiones que van saliendo se validarán en un seminario programado para marzo de 2011. Los resultados servirán para sentar las bases de las políticas del KENFAP y de otras organizaciones agrícolas, así como de representantes del sector privado de Kenia.

## Estudio de caso: Vietnam

### El caso del arroz dulce hoavang

#### Vincular a los pobres con el mercado final

por Pham Thi Hanh Tho (CASRAD), Dao The Anh (CASRAD) y

Paule Moustier (CIRAD)

#### 1. Introducción

Con una tasa de pobreza del 13,1 por ciento, An Phu, en el delta del río Rojo de Vietnam, es uno de los municipios más pobres del distrito Kinh Mon, en la provincial de Hai Duong. En este municipio, el cultivo de arroz dulce representa el 25% del ingreso total de la producción de arroz. Para los pobres, el ingreso por el cultivo de arroz supone el 60% de sus ingresos totales. El arroz dulce proporciona un mayor ingreso por hectárea que el arroz común. Sin embargo, en el mercado los consumidores no reconocen bien el arroz dulce hoavang porque está mezclado con arroz dulce común y no hay ninguna señal de calidad que permita diferenciar el producto comercializado. En consecuencia, no se paga más por el arroz dulce hoavang, por lo que a los agricultores no les interesa ya invertir en el cultivo de arroz dulce hoavang; la extensión de tierra que la cooperativa asigna a los hogares rurales para sembrar arroz dulce ha caído del 5 por ciento a solo un 1 a 3 por ciento, debido a una productividad y calidad cada vez menores.

Aunque los consumidores no lo reconozcan fácilmente, ha crecido la demanda de arroz dulce hoavang auténtico entre los consumidores con mayor experiencia. El arroz dulce hoavang se caracteriza por su excelente sabor y adquiere después de haber sido cocido una apariencia apelmazada y brillante. Los consumidores urbanos aceptan pagar un mayor precio, aproximadamente un 20 por ciento más, en función de su forma, brillo y aroma.

#### 2. El objetivo de la acción

Consciente de las limitaciones y de las oportunidades del arroz dulce hoavang, en el marco del proyecto Superchain financiado por el FIDA y el CIRAD francés, el consorcio Vínculos entre Agricultores y Mercados en Ciudades de Asia (MALICA) eligió el hoavang como tema de investigación y desarrollo durante el período 2007-2009. El objetivo del proyecto era vincular a los agricultores con canales de comercialización de alto nivel, creando una cadena de alta calidad para mejorar sus ingresos y construir un modo de sustento sostenible para los pobres. Para alcanzar su objetivo, el proyecto pasó por un proceso integral de intervenciones basadas en investigaciones. Tanto los beneficiarios como las autoridades locales, así como los participantes en la cadena de valor, han apreciado que se han producido muchos resultados e impactos positivos.

### **3. La implementación del proceso**

Se han observado varios cambios en aspectos técnicos, institucionales y de comercialización. En la actualidad el arroz dulce hoavang lo produce una asociación del distrito de Kinh Mon (con 131 miembros fundadores en 2008 y 253 miembros en 2009), que reemplaza la producción individual con un control interno de calidad aplicando el mismo procedimiento de producción (incluida la seguridad alimentaria). La asociación empaqueta el producto y lo vende con una marca colectiva. A través de la asociación el precio del arroz en origen es superior en un 5 a 10% al precio del mercado.

### **4. Puntos clave para un resultado positivo**

Los interesados han apreciado los cambios que se han producido en la situación de mercado del arroz dulce hoavang, una especialidad local. Los compradores del mercado final han procurado establecer una buena relación con la asociación para conseguir un “producto de gran calidad” a un precio distinto. El número de compradores potenciales, como supermercados y tiendas de alimentos especializadas, no ha dejado de crecer. En particular, con la asociación de los agricultores, la nueva forma de organización productiva ha asumido el papel de procesar y distribuir el producto final directamente hasta el consumidor, lo que mejora la relación horizontal entre los agricultores y sirve como base para construir una relación vertical con compradores potenciales a través de contratos escritos que sustituyan a los contratos verbales actuales. Las autoridades locales han apreciado el impacto positivo en la comunidad, pues el arroz dulce hoavang se ha convertido en una “industria local” de esa zona rural.

### **5. Lecciones que se han aprendido**

Se puede concluir que en este caso se ha conseguido vincular a los pequeños agricultores pobres con mercados de calidad.



## Estudio de caso: África occidental

### Los sistemas de almacenaje y el acceso al mercado por parte de los pequeños agricultores.

#### Revisión de experiencias

por Matiédou KONLAMBIGUE (AGRA Ghana)

#### 1. Introducción

A pesar del peso que tiene la agricultura en el desarrollo económico de muchos países del oeste de África, las instituciones financieras son reacias a financiar la producción agrícola. Se considera que se trata de un sector de alto riesgo, con peligros climatológicos, una rentabilidad relativamente baja y una coordinación económica inestable a lo largo de la cadena de valor. En esta situación, es necesario acudir a mecanismos innovadores alternativos que garanticen tanto la intervención de las instituciones financieras como el ingreso de los agricultores.

#### 2. El objetivo de la acción

Este estudio de caso intenta hacer una revisión de las experiencias relevantes en materia de sistemas de almacenaje que se han producido en África occidental.

La metodología ha combinado el estudio de documentos con visitas de campo en Burkina Faso, Mali y Togo para dialogar con los actores clave que han participado en distintas experiencias. Las visitas se complementaron con conversaciones por correo electrónico y teléfono con personas encargadas de recursos en Níger y otros países.

#### 3. El proceso de implementación

Esta revisión reveló que casi todas las experiencias de las que hay datos en la región se refieren a acuerdos institucionales –denominados “de garantía”- más formalizados o menos entre agricultores, sus organizaciones e instituciones de microfinanciación, al no haber ningún operador independiente de almacenaje ni un marco jurídico regulatorio.

En términos generales, los agricultores no tienen acceso a préstamos ni a insumos para el cultivo de alimentos básicos. Al terminar la temporada de la cosecha, les es difícil a los agricultores satisfacer las necesidades de sus hogares y pagar las deudas que tienen por la producción agrícola. Como esta situación de necesidad coincide con la cosecha, los agricultores no tienen otra opción que vender su producto. La gran cantidad de producto que llega al mercado hace que bajen los precios. Unos cuatro a seis meses más tarde, muchos de estos agricultores comprarán el mismo producto a un precio más caro. El sistema de garantía permite que los agricultores depositen sus cereales en el almacén del grupo de agricultores y que lo usen como garantía para solicitar un préstamo a las instituciones

financieras en el momento de la cosecha. Con el préstamo se compran insumos agrícolas para la siguiente temporada y para el consumo en el hogar. Este sistema ha mejorado el acceso a los insumos y ha contribuido a aumentar la producción y la productividad. El acceso a los préstamos ha permitido que muchos agricultores almacenen sus cereales para el consumo en el hogar y/o para organizar una venta colectiva cuando los precios suben. En la actualidad, en muchos casos, los cereales que se han almacenado son excedentes y se venden de manera colectiva para saldar los préstamos. Como se usa verdaderamente para propósitos de seguridad alimentaria, retirando cereales para consumo en el hogar después de haber pagado el préstamo, actualmente el sistema de almacenaje tiende a usarse para hacer ventas colectivas.

#### **4. Puntos clave para un resultado positivo**

Este sistema constituye un mecanismo de garantía para poder acceder a préstamos. Ha contribuido a aumentar el número de préstamos concedidos a los agricultores, a mejorar la comercialización de los productos y a mejorar la seguridad alimentaria mediante un mejor acceso a los insumos y a la tecnología. Sin embargo, es difícil extender este sistema por la falta de almacenes adecuados, la falta de recursos de las instituciones microfinancieras, la escasa participación de bancos comerciales y la ausencia de una estructura que permita la venta y la comercialización colectiva dentro de las organizaciones agrícolas, lo que expone a los agricultores a mayores riesgos del mercado.

#### **5. Lecciones que se han aprendido**

Si bien el sistema de garantía resulta interesante a nivel de aldeas y hay que apoyarlo, es importante promover también un sistema estructurado de almacenaje con operadores independientes y documentación apropiada para atraer la atención de los bancos comerciales y de los procesadores de alimentos. Para esto, es indispensable crear y hacer que se cumpla un marco jurídico regulatorio de bajo coste.

## Estudio de caso: Tanzania

### Etiqueta ecológica

por Jacob Maiseli

#### 1. Introducción

El etiquetado ecológico de la perca del Nilo en Tanzania es muy importante para conseguir la sostenibilidad de los recursos pesqueros, reducir el impacto negativo en el medio ambiente y luchar contra las barreras comerciales internacionales.

#### 2. Objetivos

- ▶ Aumentar la sostenibilidad ecológica, social y económica de las comunidades pesqueras.
- ▶ Aumentar la pesca responsable.
- ▶ Aliviar la pobreza.
- ▶ Mejorar el modo de sustento de la comunidad.

#### 3. El proceso de implementación

Asistencia a la reunión de Nairobi (Kenia), a la reunión introductoria de iniciación del proyecto y al primer taller de planificación en Bukoba (Tanzania). Formación de un equipo ICS, identificación de la zona del proyecto y de los actores clave. Encuesta de base, primera reunión SRT e inicio de la puesta en marcha de los planes del proyecto.

#### 4. Puntos clave para un resultado positivo

1. Se crearon ocho oficinas de campo del proyecto.
2. Se crearon e implementaron más de veinte proyectos de bienestar comunitario.
3. El modo de sustento de la comunidad en la zona del proyecto es relativamente mejor que el de las comunidades que están fuera de la zona del proyecto.
4. La pesca se lleva a cabo de manera responsable, con arreglo a las normas Naturland para pesca salvaje y a las normas nacionales de Tanzania.
5. La pesca de la perca del Nilo bajo el proyecto de etiquetado ecológico obtuvo el certificado de etiquetado ecológico en 2009.
6. Los productos con etiquetado ecológico se exportan a Europa.
7. Se ha creado un fondo de desarrollo comunitario para financiar proyectos comunitarios.

#### 5. Conclusiones y lecciones que se han aprendido

El proyecto ha tenido un impacto muy positivo en todos los beneficiarios y es un ejemplo piloto de pesca bien gestionada y sostenible. Las lecciones que se han aprendido de este proyecto piloto en la parte occidental del lago Victoria han permitido que se extienda el etiquetado ecológico a la parte oriental. Cuatro empresas industriales de procesamiento de pescado se están preparando para obtener el certificado de etiquetado ecológico.